

„Erfolgsfaktor Unabhängigkeit“ MLP-Hauptversammlung 2007

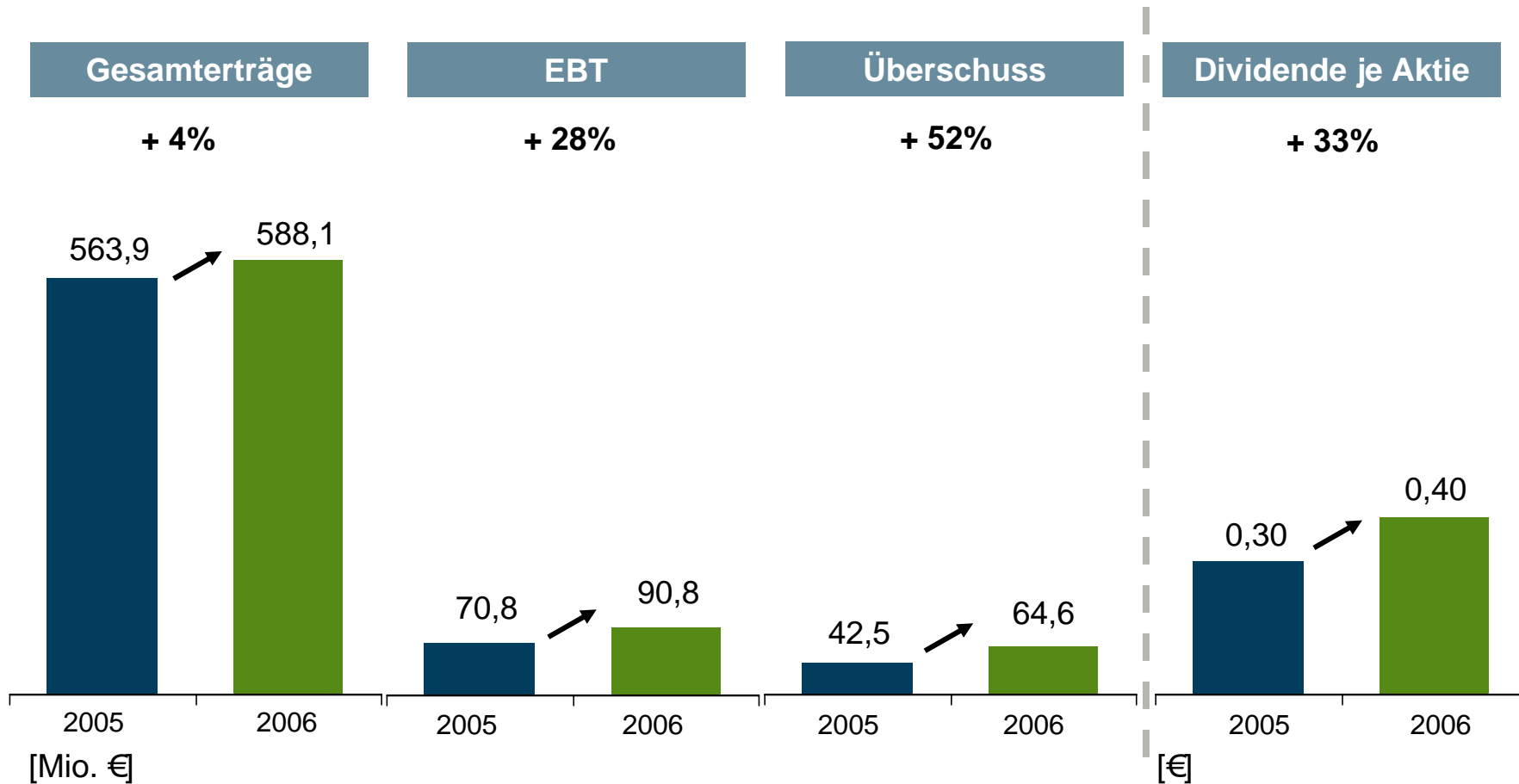
Mannheim, 31. Mai 2007

Highlights 2006

- Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie frühzeitig umgesetzt
- Registrierung als unabhängiger Makler als Grundlage für eine weitere Differenzierung vom Markt
- Geschäftsjahr 2006 nach starkem vierten Quartal erfolgreich abgeschlossen
- Nachhaltige Stärkung des Vermögensmanagements

Deutliche Ergebnissteigerung

Wichtige Kennzahlen 2006

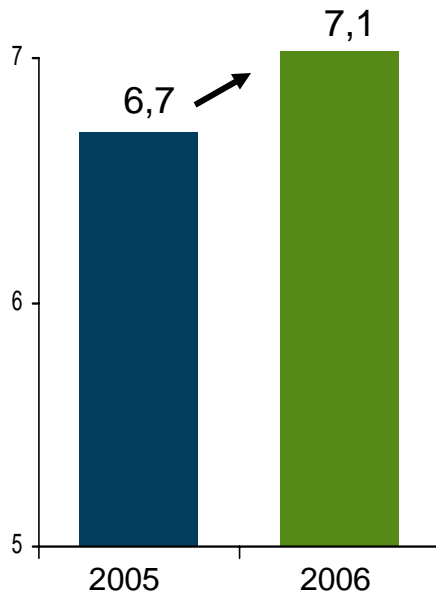


Breit angelegter Anstieg des Neugeschäfts

Ganzheitlichkeit der Beratung

Altersvorsorge
(Beitragssumme)

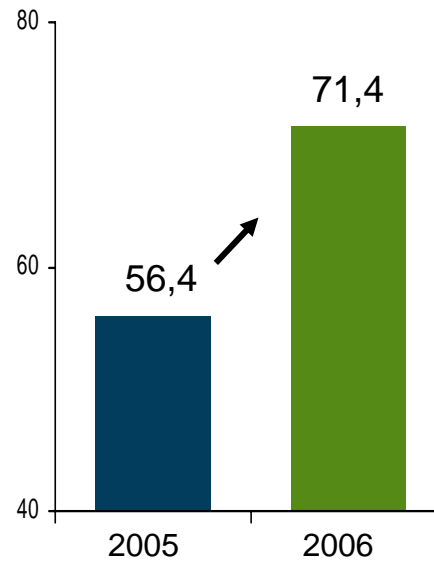
+ 6%



[Mrd. €]

Krankenversicherung
(Jahresbeitrag)

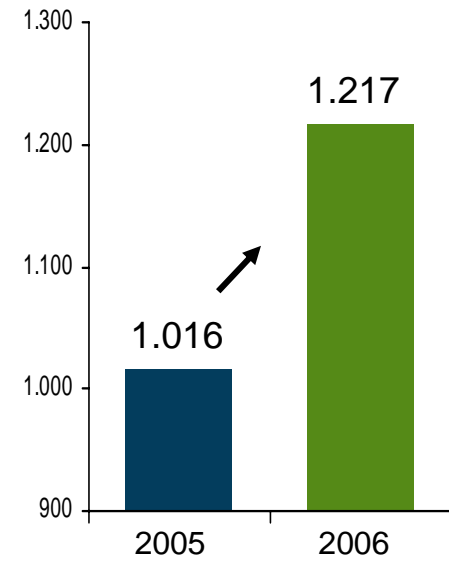
+ 27%



[Mio. €]

Finanzierung

+ 20%

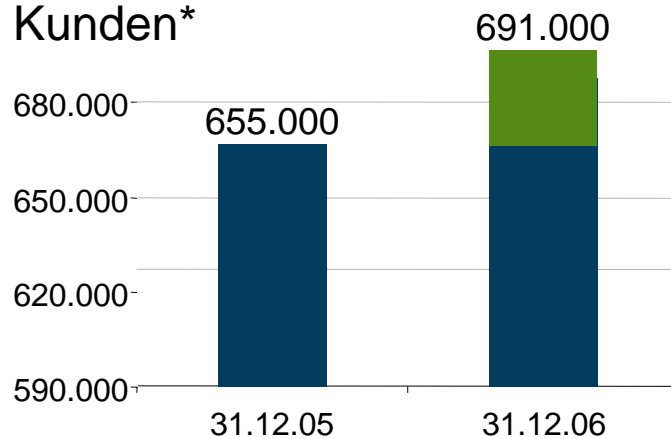


[Mio. €]

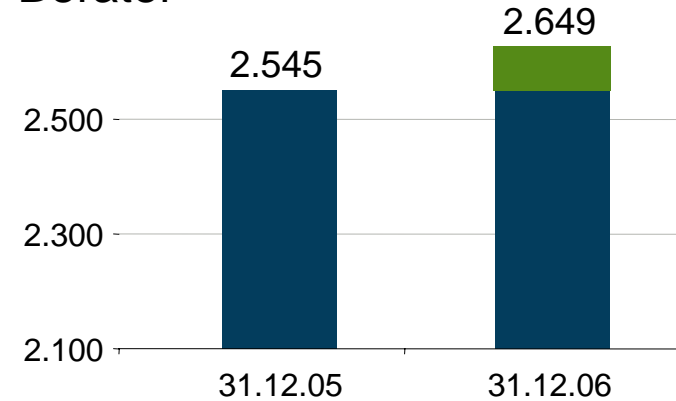
Gestiegene Kunden- und Beraterzahl

MLP-Konzern

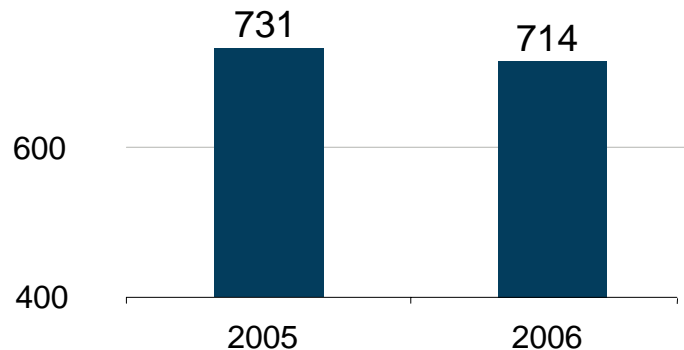
Kunden*



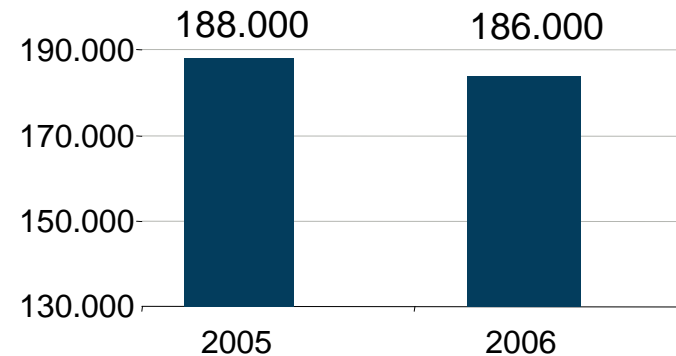
Berater*



Ertrag pro Kunde (€)*



Ertrag pro Berater (€)*



*ohne Schweiz

Starke Bilanz

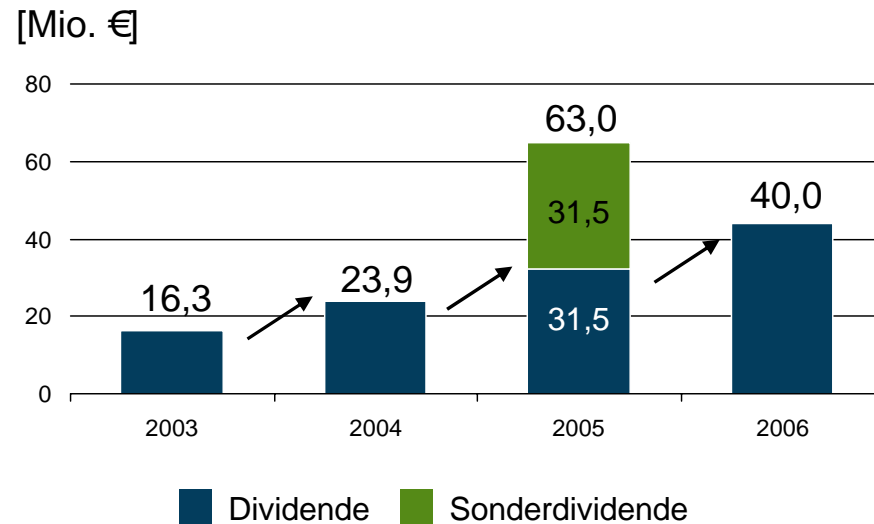
MLP-Konzern

- Gesamtkaufpreis für Feri bereits vollständig in der Bilanz berücksichtigt
- Weitere Optimierung der Kapitalstruktur
 - Eigenkapitalquote überwiegend durch Aktienrückkaufprogramm auf 26 Prozent (39 Prozent) reduziert

Attraktive Beteiligung am Unternehmenserfolg

Auszahlungen an die Aktionäre

Dividendensumme






- Erhöhung der regulären Dividende auf 40 (30) Cent
- Ausschüttungssumme: rund 40 Mio. Euro
- Weitere Beteiligung der Anteilseigner über Aktienrückkaufprogramm

Unterschätzter Vorsorgebedarf

Wachstumstreiber Altersvorsorge

Es haben schon ausgerechnet, wie viel Geld sie im Alter ungefähr zur Verfügung haben...

25- bis 60-Jährige gesamt  36 [Prozent]

50- bis 60-Jährige  57
40- bis 49-Jährige  42
25- bis 39-Jährige  17

Haushaltseinkommen (netto)

3.000 Euro und mehr  46
1.750 bis unter 3.000 Euro  34
Unter 1.750 Euro  26

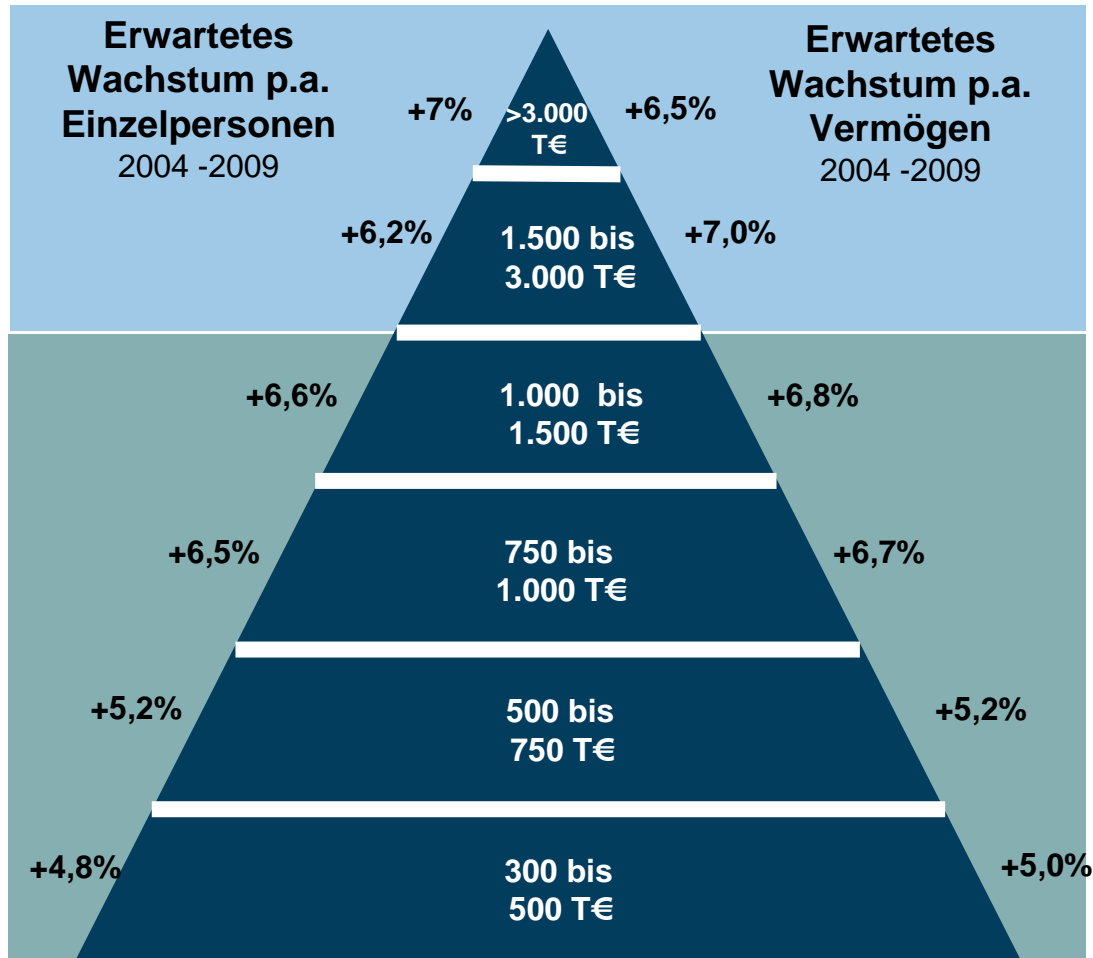
Quelle: GDV Eigenvorsorge-Report, März 2006.

Großer Vorsorgebedarf in allen Bevölkerungsgruppen

→ Hohes Potenzial in der Altersvorsorge

Attraktives Marktumfeld im Vermögensmanagement

Wachstumsaussichten im Private Banking in Deutschland nach Vermögensklassen



Quelle: zeb/rolfes.schierenbeck.associates, Datamonitor.

- Der deutsche Markt für Private Banking ist einer der wachstumsstärksten in Europa
- Wachstumstreiber:
 - Erbschaften
 - Bestandswachstum

Vermittlerrecht bietet Möglichkeit zur weiteren Differenzierung

Neue Regeln für Vermittler

- Anforderungen der Vermittlerrichtlinie unterscheiden sich nach Vermittlerstatus
- Umfangreichste Vorschriften für Makler
- MLP registriert sich als Makler
- Interne MLP-Standards zu Ausbildung und Dokumentation gehen weit über die Mindestvorschriften hinaus

→ MLP kann sich unter neuen Rahmenbedingungen weiter differenzieren

Einzigartige Positionierung im Markt

Drei Phasen zur weiteren Differenzierung

2004 / 2005

Stärkung der Unabhängigkeit

- Änderung der Organisationsstruktur
- Verkauf der Versicherungstöchter
- Fokussierung auf das Kerngeschäft

2006

Aufbau weiterer Alleinstellungsmerkmale

- Lizenz zur Anlage- und Abschlussvermittlung
- Beteiligung an Feri
- Stärkung des ganzheitlichen Ansatzes

2007

Differenzierung vom Markt

- **Unabhängigkeit**
→ Registrierung als Makler
- **Ganzheitlichkeit**
→ Einzigartiges Angebot in sämtlichen Sparten
- **Beratungsqualität**
→ Hohe Standards in Ausbildung und Beratung

→ MLP verfügt über klare Alleinstellungsmerkmale

Positive Entwicklung in der bAV

Betriebliche Altersversorgung

- Aufbauarbeit erfolgreich abgeschlossen
- MLP verfügt auch in der bAV über klare Alleinstellungsmerkmale
- Geschäftsbereich arbeitet bereits profitabel
- Rund fünf Prozent Beitrag zum MLP-Neugeschäftsvolumen in der Altersvorsorge
- Umfangreiche Cross-Selling-Effekte

Feri – der ideale Partner für MLP

Eckdaten und Gründe für den Ausbau des Vermögensmanagements

Ausbau Vermögensmanagement – ein konsequenter Schritt

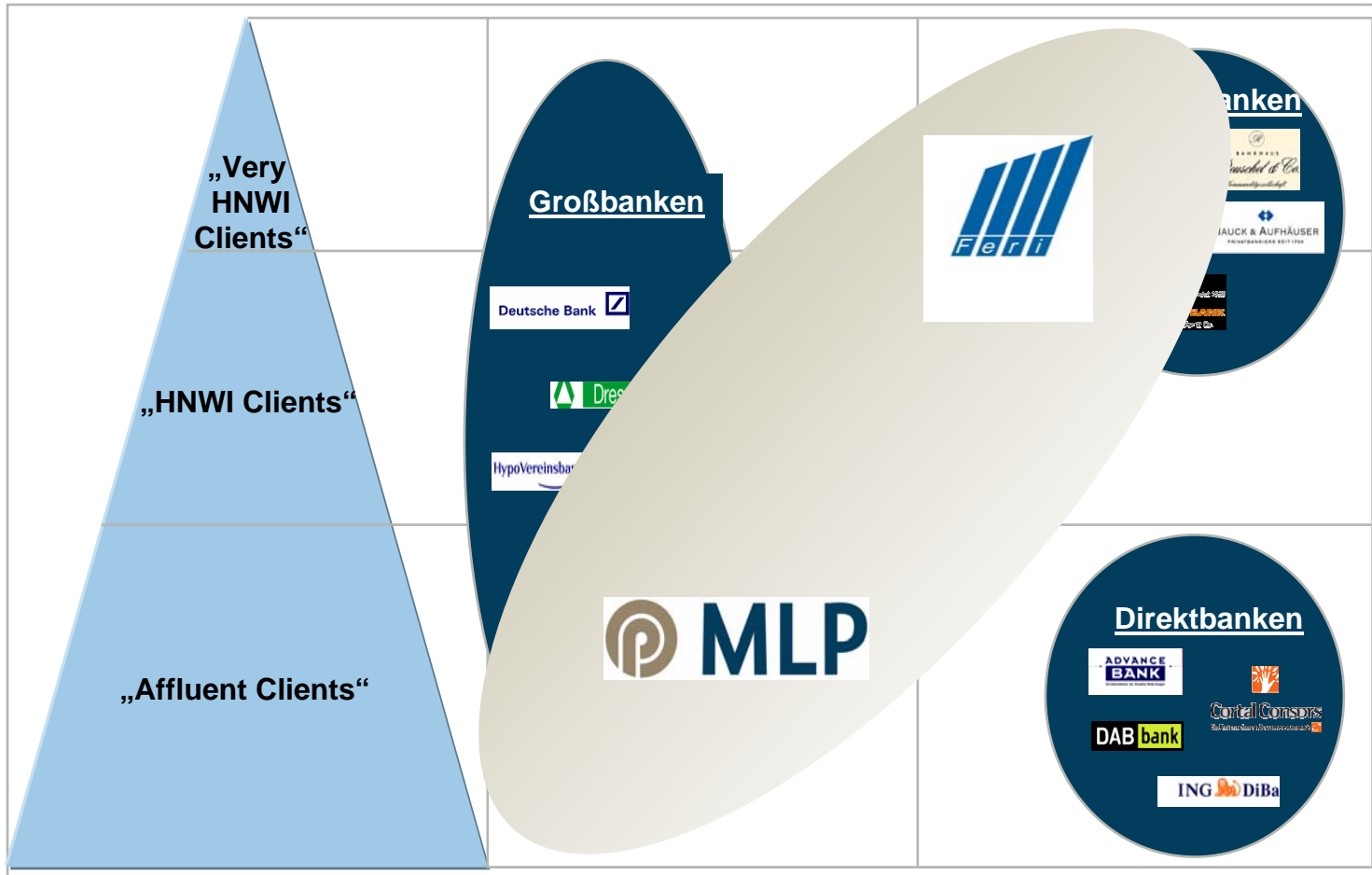
- Enormes **Potenzial** im bestehenden MLP-Kundenstamm
- Vor allem bei über 40-jährigen Kunden bietet das Vermögensmanagement ein **hohes Erlöspotenzial**
- Bankplattform als auf Kundenbedürfnisse spezialisierte **Serviceplattform**

Feri – der ideale Partner für MLP

- Hohe **Kompetenz** und hohes **Know-how**
- Starke **Markenbekanntheit** und Reputation
- Gemeinsame **Assets under Management / Control** von 10,8 Mrd. Euro
- Fortführung des **erfolgreichen Geschäftsmodells**
- Partner bleiben unternehmerisch beteiligt

MLP und Feri decken das gesamte Spektrum ab

Steigerung der Kundendurchdringung durch Know how-Transfer



Universal- ← Produktangebot → Nischen-
anbieter anbieter

Kunden- und Beraterwachstum im Fokus

Konzentration auf Werttreiber

- Klarer Fokus auf Neukundengewinnung
- Gezielte Gründung neuer Geschäftsstellen
- Einzigartiges Existenzgründerpaket für neue Berater
 - Attraktive Zielgruppe
 - Erstklassige Ausbildung
 - Überdurchschnittliche Einkommensperspektiven
- Positive Resonanz auf die Einführung eines Fixums für neue Berater

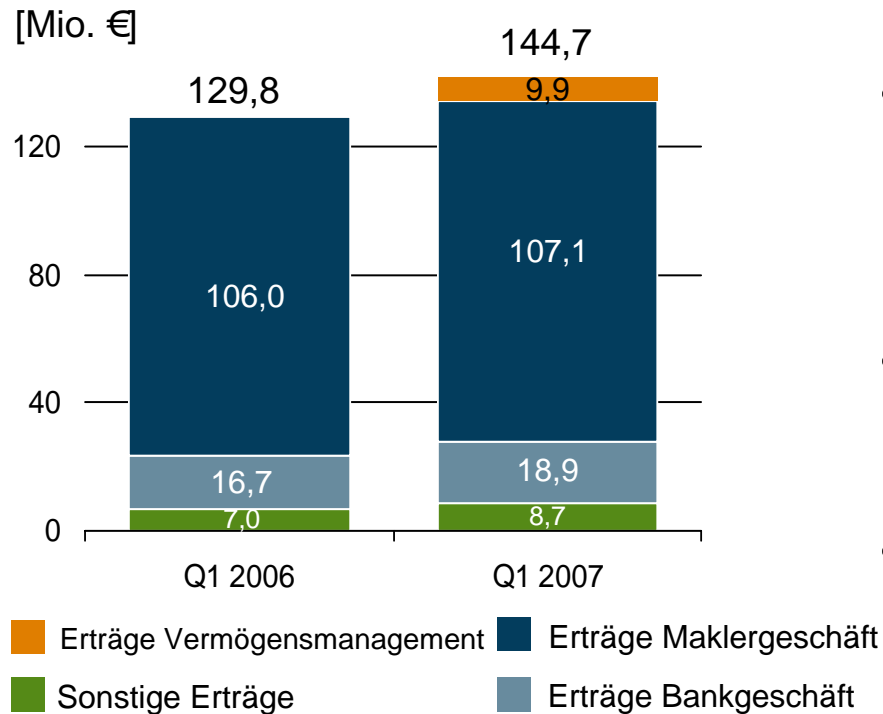
Tagesordnung der MLP-Hauptversammlung

- Vorlage des Jahresabschlusses
- Verwendung des Bilanzgewinns
- Entlastung des Vorstands
- Entlastung des Aufsichtsrats
- Wahl des Abschlussprüfers
- Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien
- Änderung von §19 der Satzung zur Anpassung an das „EHUG“
- Gewinnabführungsvertrag mit der MLP Bank AG

Erfolgreicher Start ins Jahr 2007

Ergebnisse 1. Quartal/Fortzuführende Geschäftsbereiche

Gesamterträge

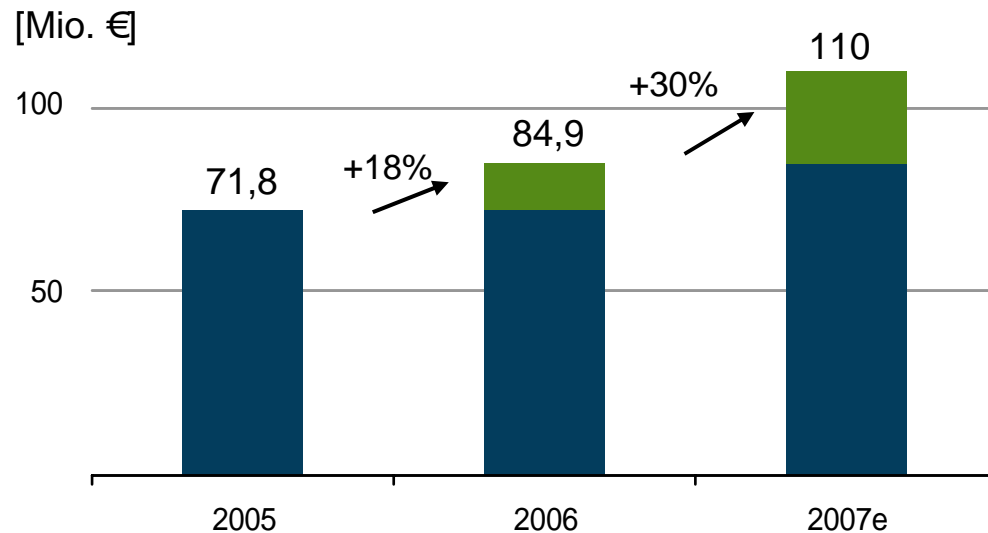


- Trotz Riester-Stufe im Vorjahr steigen Gesamterträge um 11 Prozent
- EBIT von 12,5 auf 16,7 Mio. Euro ausgebaut (+ 34 Prozent)
- Überschuss steigt von 8,5 auf 9,9 Mio. Euro

Ausblick: EBIT steigt um 30 Prozent

Prognose 2007

EBIT-Guidance



Zusammenfassung

- Hervorragende Positionierung in einem langfristigen Wachstumsmarkt
- Vermögensmanagement wird neben der Alters- und Gesundheitsvorsorge zur zweiten Kernkompetenz
- Fokus auf Berater- und Neukundengewinnung
- MLP als Inbegriff eines integrierten Finanzdienstleisters

„Erfolgsfaktor Unabhängigkeit“ MLP-Hauptversammlung 2007